

他给一只音箱带去无限想象 每年收获千万盈利!

记者 崔凌琳

俞敏洪曾这样说，“一个人要想创业当老板，需要八大能力，其中，目标能力是最基本的能力，是决定创业是否成功，未来是否能将事业做大的关键。”

比如，马云在创业之初，就清楚地知道互联网时代即将来临，未来要服务于那些中小企业，要在互联网领域占据一席之地；又比如，俞敏洪在创建新东方时，就有非常明确的目标，希望自己能做成一个真正有意义的培训机构。

李远程亦然。可以用最坦然的心态放弃了硕博连读的机会，是因为在他心中，早已别有一番天地，一个有关于智能家居的理想天地。

本周日（5月26日），东南商报第57期创业分享会暨科创企业主题沙龙，将邀请向往智能科技有限公司总经理李远程做客分享会，欢迎感兴趣的读者前来参加。

1 放弃硕博连读

2009年，李远程毕业于被称为“宝藏大学”的国内最低调的985高校电子科技大学，是电子科学专业的尖子生。那一年，李远程收到了学校硕博连读的保送通知，4年就能读完硕士、博士，若潜心钻研，甚至还有可能成为众人眼中的偶像科学家，这对于农村出生，家庭条件并不富裕的学生而言，是怎样的机会和荣耀。

然而李远程果断弃保了。一种想法在他心中酝酿已久，他要创业！

“我的专业成绩是不错，但说起技术、科研，还是有些静不下心来，或许，比起自己的专业，我的性格还是更适合创业吧，选择一个和技术相关的行业，可以用自己所学判断和把控局面，但又不纯粹做技术，既能学有所用，又能做自己喜欢做的事。这才是我想要的。”

比起一般的年轻人，李远程对自己的分析和认识显得尤为清晰。即便是如今他一半以上的同班同学都已深造成了博士，他也不曾遗憾，更谈不上后悔。

2 瞄准空白迅速切入

可以预见，这样的他，在创业中的决策同样决断如流。毕业后，他在四川创办了恒智胜电子科技有限公司，用自己的专业承接一些电子工程的同时，逐步开始构建自己的终极目标。

“当时，摆在我面前的有音响、照明和香水等几个选择，后者因为和我的专业沾不上边，我并未考虑；而LED红遍全国，让照明在那个时代已然竞争激烈，我初出茅庐，没信心也没底气相搏”，李远程坦言，“音响却不同，首先，音响市场在国内一度火过，说明人们内心对此是有向往的，后来因为各种原因，陷入了瓶颈，让我有了进入的机会。”他告诉记者，“当时，国内如山水，漫步者等是消费者普遍选择的音响品牌，总的来说，这些音响比较低端，市民买得起，但效果却有违音响的本质，于是，国外音响品牌开始流行。

然而，像博世、哈曼卡顿这样的‘洋品牌’音响，价格动辄一、两万，一般家庭实在买不起，而且进口品牌音响改造比较慢，根本没有联网的概念，我心中便亮起了‘明灯’——如果有一款售价只要几千元，又能联网搜音乐的音响，无论是从功能应用上还是价格上，无疑是有极大的市场空间的……”

看准了空白，他快速切入。

3 发展智能家居

2014年，谷歌耗资32亿美元收购智能温控生产商Nest的消息，给予李远程强大的触动。Nest抒写了智能温控器的传奇，打开了欧美智能家居的大门，而当时，国内也提出了“智慧城市”建设，但未来城市家居究竟会是什么样子呢？互联网已然兴起，物联网的概念在圈内也已经开始流传，我想，互联网既然能够起来，物联网也会是早晚的事情吧？不管怎么样，智能家居早晚火。

做了那么多年，等了那么多年。终于，在2015年，基于智能背景音乐系统的智能家居发展路线正式明朗化。

“过去，要拥有一套家庭影院，不仅需要大个头的音响、低音炮，还要大个头的功放、CD机，随着房价的提高，这一大堆的硬件堆放于客厅渐渐显得拥挤而累赘，我们便将功放和CD浓缩到一个平板之上，将其挂在墙上，就像一个中央空调开关一样的本地化的小主机，利用互联网，人们可以在那里点播歌曲，调试音量，而音响，则采用吸顶式，与家居完全融为一体。

当然，这仅仅是李远程智能家居愿景的开始。就像他说的，“起初，自己理解中的智能家居其实很简单，添加一个设备，实现联网，或者是可以远程控制就算是智能化了，根本不曾在意联网后会怎样，怎么用；而越做得深了，我发现越难了，原来智能家居的核心在于改变生活，还要探索和把握消费者的喜好、习惯，我们先前的研发都是围绕着智能音响在进行，而此后，更多的设备和功能需要接入和完善。智能背景音乐系统作为一台中控设备，除了可以远程或语音控制家中所以电器设备的开关，可以开合窗帘等等外，可以在每天早上7:00用美妙的音乐唤醒家人，也可以无论你身在何处，都在特定的时间自动打开你为孩子准备的故事库……”

4 进入全国前十

创业路途难免艰辛，但李远程的创业带给他的更多的是惊喜和满足。

“困难都是预想到会有的，而收获却是意外的，这是多么有意思的事情！”他说。

记者了解，与一般的智能化设备从业者不同的是，李远程所带领的向往智能科技有限公司所致力并不是一台设备的智能化研发，而是一个基于音响中控设备，实现家居全面智能化的综合性智能家居生产商。据悉，截止到目前，该公司研发生产的智能家居种类多达30余种。一想到自己所执着的是改变人们生活的事业，李远程笑得灿烂。

“当然，创业中除了要认清自己，方向的选择尤为重要，我的体会是，如果要走科技创新的路，就不适合选大众的行业，而一定要选择细分的行业，这样，即便做得不够精，只要有人接受，至少竞争没有那么激烈，能活得更久。然而，这个细分行业又最好能够延伸到行业中，延伸出未来的想象空间，就像做音响，一方面，通过语音控制、手机控制，我们和智能家居行业挂上钩，享受到了国内智能家居市场的第一波红利，另一方面，又能和音响接轨，要知道，音响本身就是一个千亿级别的大行业大市场，我们所做的是两个市场间没有人做的这个小行业，两个圆的交集，而恰恰，这部分又具备一定的技术准入门槛，也是因为这，我们的生产压力就没有那么大，眼下，虽然国内消费者对智能家居的认知和应用还未全面普及，但趋势在，未来市场不可估量！”

在国内智能家居企业普遍还处在亏损的当下，李远程的向往智能科技有限公司早在两年前就已经自给自足，并且每年还能盈利超千万元，预计2019年销售额可上亿元。

据悉，从去年起，李远程的“向往”智能家居品牌不仅在零售市场崭露头角，还陆续拿下了多个酒店的智能家居安装和改造工程，以及包括万科等在内的上海、宁波等地多个楼盘的订单。眼下，这家名不见经传的宁波科技创新企业在智能家居行业中的竞争力已悄然进入全国前十。